



Munich Personal RePEc Archive

Efficient governing forms for agrarian transactions organisation

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/76517/>

MPRA Paper No. 76517, posted 03 Feb 2017 22:17 UTC

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО AND AGRICULTURAL ECONOMICS MANAGEMENT

ГОДИНА XXXXV 4/2000, София
VOLUME XXXXV 4/2000, Sofia

НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА АГРАРНИ НАУКИ
ИНСТИТУТ ПО ИКОНОМИКА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО
NATIONAL CENTRE FOR AGRARIAN SCIENCES
INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Хр. Батшев. ЕФЕКТИВНИ ФОРМИ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ НА АГРАРНИТЕ ТРАНЗАКЦИИ / 3

АГРАРНА ПОЛИТИКА

Н. Онегов. ИЗСЛЕДВАНИЯ ВЪРХУ КРИЗАТА НА БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ / 13
Ю. Дойчинова. АРЕНДНОТО СТОПАНСТВО В ПЕРИОДА НА АГРАРНАТА РЕФОРМА / 21
Ст. Тодорова. РЕГИОНАЛНИ РАЗЛИЧИЯ НА РЕФОРМАТА В ЗЕМЕДЕЛИЕТО / 26

ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ

А. Симова. УЧАСТИЕ НА БЪЛГАРСКОТО ПТИЦЕВЪДСТВО В МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРГДА / 32

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

А. Нанева, Т. Георгиева. ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ХРАНИТЕЛНИ ПРОДУКТИ (ЯД-КИ)-ПРОТНОЗА / 37
Д. Иванова. ДИНАМИКА НА ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ ПРИ ЗЪРНЕНИТЕ КУЛТУРИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ / 47

Т. Петков. ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА НАСАЖДЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВО НА ПЛОДОВЕ ОТ АРОНИА / 54
Е. Видлинова, М. Борисова, Ф. Димитрова. СРАВНИТЕЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА РАЗЛИЧНИ СИСТЕМИ НА ОБРАБОТКА НА ИЗЛУЖЕНА СМОЛИНА

АГРОМАРКЕТИНГ

В. Манолова. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ТЪРГОВСКАТА МАРКА ПРИ ПРЕСНИТЕ ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ, ОПАКОВКА И МАРКИРОВКА / 62
Н. Найденов, Ив. Димитрова, Ал. Петков, А. Нейков. ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗИРАЩИ РАЗМЕРА НА АГРОФИРМИТЕ ЗА ТЕХНИЧЕСКИ УСЛУГИ / 65

СВЕТОВНО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

Кр. Кърнева. ПОЛИЯТА НА АРЕНДАТА И ПАЗАРА НА ЗЕМЯТА В ЗЕМЕДЕЛИЕТО НА ГЕРМАНИЯ В ПРОЦЕСА НА ПРЕРЕСТРУКТУРИРАНЕ / 72

¹ Настоящето изследване е извършено с финансовата подкрепа на The Japan Foundation.

² Специфичността на активите, неопределеността и честотата са „принципните характеристики, според които транзакциите се различават и сред тях първата е най-важна“ (Williamson, 1985). Присвояемостта (appropriability) е добавена от нас при анализа на арпартите иновации (Башев, 1998а).

¹ Настоящето изследване е извършено с финансовата подкрепа на The Japan Foundation.

² Специфичността на активите, неопределеността и честотата са „принципните характеристики, според които

Критични измеренија на апарните трансакции

В настоящата статия ще се поставяме дилемата ефективност. Идентифицираме "критичните измерения" на аграрните трансакции, като най-напред, ще разделим ефективните форми за организация на аграрните трансакции, и на тази основа ще построим принципната схема за управление на различните видове трансакции в аграрната сфера.

основата на икономическия анализ. Тя като е невъзможно да се измерят транзакционните разходи, *определящият* на тази концепция се извършва посредством идентифициране на факторите, които обуславят едно или друго равнище на транзакционните разходи. Отделните аргументи транзакции имат разширени характеристики („критични фактори“, влияещи върху транзакционните разходи), а реално възможните алтернативни форми за управление на транзакциите се разпознават по техния потенциал да намалят транзакционните разходи от разширеня вид. Следователно задачата е „да съпоставим (align) транзакции, които се разпознават по техния атрибути, с формите на управление (governance structures), които се разпознават по техните разходи и компетенции, по дискриминативен (прецизно) намаляващ транзакционните разходи) начин“ (Williamson, 1985). Не опеняване на отделните форми за транзакция „сами за себе си“, а анализ на *сравнителната ефективност* на наличните за алтернативни агенти алтернативи. Когато не може да се намери по-добра *реална алтернативна форма*, която да се приложи с *нечка изгода* от организационната на транзакцията, тогава се достига до състояние на *максимална ефективност*. Следователно, решението на проблема е в прилагане на нов „дискретен стръктурен“ (за разлика от традиционния маржинален анализ, и в използването на нов (разширен) от хипотезите и идеал във въвежданата икономическа без транзакционни разходи) критерий за оценка

Честота на транзакциите

Освен от „качества“ на агрантните агенти (опорнонорми и организирана рационалност), разходите за транзакция в земелното завист, и от „критичните измерения“ на самите транзакции (честота, неопределеност, специфичност на активите, и присвоемост на резултата)². Ще разгледаме последователно как всеки от тези фактори влияе на структурата на транзакционни разходи в земелното, и как детерминира формите на организация на агрантите транзакции.

Нашият подход поставя *отделните аспекти* и *разходите* свързани с тях в *форм.*

Различните форми за управление имат различни сравнителни предимства и недостатъци по отношение на координирането, контролирането, стимулиране на конкуренцията (страх от загуба на партньора), и не изискват специални разходи за стимулиране на „приемливо“ поведение. Пазарната форма обаче често изисква високи разходи за координиране (чрез постоянното договаряне), за намаляване на ограничената рационалност, и за представяне от възможен опортюнизъм. *Външно интегрираната форма* от друга страна, дава възможност за пълен контрол върху транзакциите, за намаляване на ограничената рационалност за подобряване на възможностите за координиране, и за „външно“ разрешаване на конфликтите. Нейното разширяване обаче е ограничено от загубване-то на режима на стимули приръщ на възникните

В предпътният опит на списанието се опитва-
ме да покажем "съществуването" на тран-
закционни разходи в нашето земеделие и да
обясним многообразието от организационни
форми с необходимостта от тяхното мини-
мизиране (Башев, 2000). Също така се убеждаме,
че е невъзможно прякото измерване на свързп-
ните разходи за транзакция. Не съществуват и
лесно установими *ампернативни разходи* (op-
portunity costs) на транзакционните разходи,
тъй като извържат при агтернативна опера-
ция същия са тълкувателски - невъзмож-
ност за директно измерване, или "провад-
(липа) на агтернативна организация поради
високи транзакционни разходи. Това не позво-
лява използването на популярните техники на
агтернативните разходи познати от опенките
на традиционните производствени или капи-

Въведение

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ
Институт по икономика на селското
стопанство — София

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ

Ефективни форми за организация на апарните трансакции¹

Когато честотата на транзакциите между *едни и същи партньори* е висока, тогава те имат общ интерес да развият някаква форма за минимизиране на разходите за техните взаимоотношения. Тук запазването на отношенията с определен партньор и разработването на специална форма за тяхната организация имат определена икономическа стойност. Ето защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се „наказва“ чрез смяна на контрагента (загуба на бъдещ бизнес). Освен това разходите за развитието на частна форма лесно се *възвръщат* при транзакции с висока повторяемост. Така например, вместо да се договаря продажбата на мляко „след всяко доене“, се подписва *дългосрочен договор за изкупуване*; вместо да се договаря заплащането на труда „за всяко осчетоводяване“ на кооперативната дейност, се *наема счетоводител на постоянна работа*; за да се реализират икономия на размери (мащаби) при повтарящи се транзакции се *участва* в потребителски, снабдителски или маркетингов *кооператив*, и др.

Най-често транзакциите с висока повторяемост в земеделието се управляват без необходимостта от каквато и да е сложна *формална форма* чрез *самосанкционирани се договорености* (доверие и доброжелателност на партньорите, роднински или приятелски отношения, неподписано „джентълменско споразумение“, телефонно обаждане, ръкостискане). Освен това при ниска неопределеност (ограничената рационалност не е от значение и опортюнизъм не може да се прояви), липса на специфични инвестиции и висока присвояемост (капитала ангажиран в транзакцията не е подложен на риск при смяна на партньора), *във всеки момент* транзакцията може лесно да се осъществи *чрез пазара (мимолеетен или класически контракт)* без значителни допълнителни разходи. Когато транзакциите обаче са случайни (единични), възможността за опортюнистично поведение е голяма, тъй като измамата не може лесно да се наказе (*репутацията* предопределя партньор е без значение). Разходите за транзакция стават изключително високи (и могат дори да блокират осъществяването ѝ) когато ниската честота съвпадне с условия на висока неопределеност и значителен капитал за поддържане на транзакцията.

Неопределеност на транзакциите

При нарастване на *неопределеността свързана с осъществяването на транзакциите* разходите за преодоляването ѝ нарастват (тъй като ограничената рационалност се проявява и е реално възможен опортюнизъм). Ето защо

аграрните агенти ще предпочитат форми за транзакция намаляващи неопределеността (*интегриране на транзакциите, коопериране за разпределяне на риска от флукуация на цените, използване на аренда с фиксирана рента, задължителна ипотека при предоставяне на кредит, и т.н.*). Специална форма за управление на транзакциите, каквато е *рационалния (rational) или релационния (relational) контракт*, е изобретена за повтарящи се транзакции със значителна неопределеност. Тъй като детайлно описване на условията за размяна е невъзможно (поради висока неопределеност и ограничена рационалност) се договарят само *взаимните очаквания на партньорите*. Така например, когато се наема изследовател в аграрен институт (или за конкретен проект) обикновено се формулират само най-общите му задължения („да извършва изследвания в определена област на аграрната наука“ и др.).

Високите транзакционни разходи за преодоляване на неопределеността в аграрния сектор доведоха до значително *намаляне на ефективния размер* на транзакциите (на едно място пустеят земи, на друго бездейства техника и работна сила), и дори до *блокирането на цели класове транзакции* (снабдяване с аграрен кредит, екстензивно обучение, инфраструктурно развитие) през последните години. За улесняване на транзакциите при висока неопределеност се развиват *специални частни форми* (даване на *гаранции, пробно назначение* на работа, продажба на *лизинг*, и др.) и се инвестира със *специален транзакционен капитал* (добро име, репутация, търговски марки, произходи, реклама, и т.н.), който се губи при проявен опортюнизъм³. Освен това необходимостта (и ефективността) от включването на *трета страна* (общински, държавни, и независими експертизи) за улесняване на частните транзакции при висока неопределеност, малка повторяемост, и нарастваща специфичност на инвестициите, е особено голяма. Така например, държавни или оторизирани от нея органи *лицензират ветеринарните медици*; издават *сертификати* за качество и произход на продуктите; *изпитват* новите сортове растения, машини, химикали; *задължава* се даването на гаранция за средства с дълготрайна употреба, и т.н.

Стимулите за развитие на частна форма при висока неопределеност са особено силни за транзакции между постоянни партньори, които изискват значителен капитал за поддържане на техните взаимоотношения. Когато транзакциите с даден партньор са инцидентни, не са съпроводени със специфични вложения, и частната присвояемост е висока, *безличната пазарна размяна* се явява ефективна форма за

³ Различава се първична неопределеност „причинена от случайни действия на природата и непредвидени промени в предпочитанията на потребителите“, и вторична неопределеност „обусловена от невъзможността да се знаят намеренията на конкурентите и плановете на другите“ (Koormans, 1957). Третият вид поведенческа неопределеност (възможен опортюнизъм на партньора) е от стратегически тип. Нейното преодоляване е „източник на взаимна изгода“ и затова вместо „статистическата теория за вземане на решения, се прилага езика на (governance) управлението“ (Williamson, 1996).

транзакция. В зависимост от постия *предприемателски* пуск се реализира средна, по-ниска или по-висока от пазарната печалба при транзакциите.

Специфичност на активите

Необходимостта от специална форма за транзакция е особено висока, когато някой от партньорите трябва да извърши *специфични за конкретна транзакция инвестиции*. В този случай не е възможно смяна на партньора за транзакция (алтернативно използване на активите) без съществена загуба на стойността на тези вложения. Тези инвестиции са „закопанни“ в *отношението с определен партньор* и не могат да се възвърнат (рентират) чрез сучая-ни пазарни транзакции („личността“ на партньора е от определящо значение). Ако транзакцията не се осъществи или пък се прекрати преждевременно (преди края на ефективен живот на вложението) е невъзможно *безалтернативно* използване (*пренасочване*) на специфичните активи (спад на икономическата им ценност). Ако не се извърши вложението в специфичен капитал, транзакцията или изобщо не може да се осъществи (например, модерно капково напояване), или пък се реализира *без (или със загуба на) специфични преизкуствени* по отношение на продуктивността. Производствения процес не се реализира в „обществено необходимите норми“ (ръчно напояване), губи се потенциалът за *допълнителна доходност* (рента) или за *технологична икономия* на размери и мащаби от *специализиран капитал* (напоятелна система).

Пример, известният в общофункиционален трактор е рядко специфичен, тъй като тя не променя стойността си при „провал“ на транзакцията с даден партньор. Тракторът *еднакво* добре може да поддържа транзакция с друг партньор (вместо операция във ферма „А“ *услуга* на друга ферма „Х“, работа в *собствената ферма* или включване в *кооператив*), да се ползва *многофункиционно* в земеделието, и дори в други отрасли (горско стопанство, транспорт, обучение, изследвания и т.н.). Тъй като тази инвестиция има *универсален* характер по отношение на транзакциите (тя е „на колега“ и обслужва еднакво ефективно транзакция с кой да е „безличен“ контрагент), *автономният пазар* (цена на нов или употребяван трактор, цена за механизирани услуги, *надница* на механизатор) се явява най-ефективна форма за управление на транзакции с тези характеристики. Интегрирането на подобна транзакция не е свързано с допълнителни изходи, а най-често изисква само допълнителни разходи (за *вътрешно управление*)

Обратно, инвестициите в площадка за селскостопанска авиация в даден район са силно специфични за транзакциите със летящата техника. Ако авиоконпанията престане да „купува“ услугите на площадката, вложението *средствено загубва* икономическата си стойност. Тези активи или стават безполезни (няма алтернативен купувач или ползване на активите) или могат да поддържат само нискодоходна транзакция неизискваща специфични вложения (например, за складиране на ненужни пестии-ди, за тренировачно футболно игрище, и т.н.).

Следователно, ако транзакцията е свързана със специфични вложения, тя трудно може да се управлява чрез безлична (пазарна) размяна. За да се *защитят* инвестициите от експроприация (възможен опортюнизъм) се проектира *форма*, която дава възможност да се контролират ефективно транзакциите. Ако например, е необходимо да се инвестира в нова овощна градина или масивна земеделска постройка, снабдяването със земя (зависимост на новите инвестиции от снабдяването със земя) ще се организира не посредством „наем за един сезон“, а чрез стабилна форма (*дългосрочна аренда* или придобиване на *собственост*). Подобно, финансирането в силно специфични за дадена агрофирма активи (задължителни за дадена специфична форма, а при активи със средна специфичност кредитният изисква *напредно финансиране* (смесена форма).

По същият начин изграждането на хмелово насаждение едва ли ще се организира от пазарен инвеститор или независими фермери. Поради силната специфичност на вложението с изкупуването от локалния пивоварен завод за да се осъществят транзакциите ще трябва да се интерпретира под някаква форма. Ще се предопредели или *съвместно инвестирание* в специфични активи на фермери и завод, или средствата ще се вложат от „зависимия“ пивоварен завод и изbere между *аренда на съоръжения* (частична интеграция на база дългосрочен *взаимнодобъран контракт* за снабдяване с ресурси срещу маркетинг) или *наемане на фермера за работа в маркетинг* (пълна интеграция на фермерството с производството на бира).

⁴ Разграничават се специфичност по отношение на териториално разположение (*site specificity*), специфичност на физически активи (*physical asset specificity*), специфичност на човешки капитали (*human asset specificity*), активи специфичност (*temporal specificity*) (Williamson 1996).
⁵ В този смисъл изборът на организационна и технологична трябва да се извърши едновременно. В последна сметка обаче всички разликни в разходите между вътрешната и пазарна форма са причинени от транзакционните разходи“ (Williamson, 1996).

За разлика от *натуралния* монопол (който е сравнително рядък в аграрния сектор и винаги изисква *държавна интервенция*) тук в изходния момент обикновено има пълна конкуренция (възможност на *множествен избор*). След като специфичния капитал е вложен обаче се осъществява „фундаментална времева трансформация“ към условия на зависимост (*малко участници*). Пример, млякото е произведено (инвестициите са вложени), но не може да бъде съхранявано, продадено на свободния пазар, или транспортирано до отдалечен купувач; иригациите на фермата са изградени, но средствата не могат да се възвърнат, ако се спре водоснабдяването; семената са засадени (инвестициите са „закопани“ в земята), но се разбира че са „менте“ когато дойде време за жътвата, и т.н.

Осъщественият специфичните инвестиции партньор може да се окаже освен в *зависима* и в *предимствена* (монополна) позиция пред другите контрагенти. В резултат на капиталовложенията и дейността свързана с тях неминуемо се извършва *натрупване в специализиран човешки капитал* (опит, квалификация, уникални знания) и *частна информация*; развива се *организационна култура* и *връзки с партньорите*; формират се *търговски (запазени) марки*; изгражда се *добра репутация*; навлиза се (формират се) *пазари-ниши*; създават се *производствени мощности*; придобиват се *права върху интелектуални продукти* (патенти, лицензи, ноу-хау, биологически иновации), и т.н. Във всеки следващ момент партньорът с инвестираният вече специфичен капитал се оказва в *непаритетна позиция със своите конкуренти* (който нямат налични тези активи). Именно поради специфичните си вложения той е предпочитаният партньор, разходите за транзакция са му ниски, и е възможна реализация на *квази-рента* („пазарни цени над конкурентните“) от специфичните активи. Аграрната сфера е изпълнена с примери в това отношение: винарна или млекопреработвател с утвърдена марка; консервно предприятие с добри позиции и съществуващ капацитет; консултантска фирма „с име“ (която лесно печели проекти на Министерството); търсен опитен механизатор или мениджър в агробизнеса (държавната номенклатура), и др. Поради потенциала за реализиране на *свръх нормална печалба* (възвръщане) от специфичните активи съществуват *силни стимули за дългосрочни инвестиции* (за развитие, поддържане, рекламиране и др.) в репутационен и организационен капитал; търговски марки; дипломи и сертификати от реномирани университети, научни институти, независими експертизи, професионални асоциации, изложения, и т.н. Именно около тези силно специфични *нематериални активи* (собственост върху нови технологии и продуктови иновации, фирмени и търговски марки, произходи, репутация) често се разширяват и границите на вътрешната организация

(франчайзи, дъщерни фирми, предоставяне на лицензи, търговия със запазени марки или произходи, придобиване на контролни дялове в други компании, и т.н.).

Симетрична и асиметрична зависимост на активите

При висока *двустранна (реципрочна) зависимост на активите* на контрагентите, взаимните стимули за развитие на особена частна форма за управление на техните транзакции са големи. Партньорите се намират в режим на „двустранна търговия“ и усилията (разходите) за проектирането на специална форма (механизъм на адаптация, стимулиране, разрешаване на спорове, и т.н.) за улесняване на техните взаимнозависими транзакции са оправдани и за двете страни. „Не само снабдителят не може да реализира еквивалентна ценност на специфичните активи при насочване в друго ползване, но и купувачът трябва да накара потенциален доставчик да направи подобни инвестиции за да има нискоразходно снабдяване отвън. Стимулите за партньорите да разрешат нещата вместо да прекратят взаимоотношенията си са очевидни“ (Williamson, 1996). Така например, знанията и опитът с животните или в управлението на фермерските операции се явява *специфичен за дадената ферма капитал*. Стабилната форма (постоянен трудов договор) дава възможност и на двете страни да печелят от транзакцията, като собственикът на фермата си осигурява по висока продуктивност (*използване на специфичен за фермата капитал*), а наетия работник получаване на по-високо от пазарното заплащане на труда (*рентниране на специфичния за фермата капитал*).

По същия начин, ректорът на аграрен университет не може да разчита „при необходимост“ (преди всяка лекция или семинар) да намира на пазара на труда висококвалифициран преподавател със специфични познания по „аграрни институции“. От друга страна никой няма да прави тези *силно специфични* за транзакцията с конкретния университет (курс) инвестиции в човешки капитал, ако те не са защитени със стабилна форма за управление. По този начин *безсрочният трудов договор* се явява единствената форма, която може ефективно да управлява тази взаимнозависими транзакции. Освен това се развиват допълнителни форми, които да стимулират инвестирането в специфичен човешки капитал—професионален растеж в зависимост от успехите (публикациите) в дадената област, съучастие на университета в разходите за инвестиране (аспирантури, специализации, конференции, хабетикали, и т.н.).

Ето защо, транзакциите поддържани от *взаимно свързаните* (силно специфични) активи обикновено са *вътрешно организирани* във фермата (чрез *обща собственост* върху: доилна инсталация и продуктивни животни, машини и

ците чрез изграждане на *предобомателно предприятие* (мандра, винарска изба, консервен пех) или чрез *наемане в нов бизнес* посредством изграждане на ресторант, представителен магазин, закупуване на специализиран транспорт (за директен маркетинг на пазарите в големия град). Добре организирани хомогенни производители могат да развият дори и ефективна *организация за държава на маса* в тяхна полза (например, *държава гарантиране на минимални цени* при потона, *държава накупуване на пшеницата*, *ползване на преференциален държавен кредит*).

Специфичността на активите е особено важна, когато тя съпада с висока неопределеност при осъществяване на транзакции. В този случай трудно могат да се гарантират транзакциите със *стандартна договорна форма* (отрапачената рационалност пречи да се формулират взаимоотношенията при неопределеност). В условията на *новителна неопределеност* през последните години („естествената“ за земеделското не е *технологическа*, а *икономическа* характеристика на активите). За да се намалят риска за вложението от различните *форми на неопределеност* масово се практикуват *интегрирани* вместо *напръжни* форми или се инвестират в по-малко специфичен капитал (еднополюсирани култури, „мобилни“ активи, депозити в твърда валута, и т.н.). В резултат на занежносто ниво на специализирани дългосрочни вложени се понижават значително *продуктивността* в аграрната сфера.

Когато високата специфичност на активите съвпадне с ниската честота на транзакциите между партньорите са налице сериозни *транзакционни проблеми*. В този случай разработването на специална частна форма за управление на взаимоотношенията се оказва неизгодна поради случайния характер на транзакциите (който не може да „откупи“ вложението за разходите на организацията средства). В същото време специфичния капитал не се влага (поради липсата на форма за защита от възможен опортюнизъм) и транзакциите не се осъществяват. Ето защо так *участието на трета страна* (частна, общинска, държавна, международна, смесена) в транзакцията между индивидуални агенти (чрез подпомагане, регулиране и др.) е решаващо за ефективното реализиране на транзакции от този тип. За условията на висока неопределеност и специфичност на вложението, и ниска честота, се развива и специална *форма за транспарантна транзакция* каквато е *неокипачески контракт*. Той управлява взаимоотношенията между участниците като урежда включването на „третата страна“ в частните транзакции. Такива са слуцаите например, с

при силна *едностранна (асиметрична)* зависимост на инвеститориите партньорите нямат еднакъв (общ) интерес към развитието на обща форма. Зависимата страна се облъсква с *милитантен монопол*, който може да „управлява“ транзакциите в своя полза (налага цени, отсрочва плащанията, променя условията на договора, и т.н.). Особена форма на *липсва* подобна зависимост е и условията на „липсващи пазари“, които не се развиват в резултат на високите разходи на транзакция (например, пазар за банкови и компютърни услуги в селските райони). За да се гарантират вложението средства срещу възможен опортюнизъм става необходимо: или да се *интегрират* транзакциите от зависимата страна (*вертикална интеграция*), или да се защитят с някаква форма на *взаимно изключителен контракт* (недостатък, *кооперация*), или да се защитят с някаква форма на кредит срещу маркетинг, използване на *икономически залог* (внесяне на депозит), развитието на *организация* за противопоставяне на монопола (*сдружение за общо договаряне на цени, лобване* за държавна регулация). В противен случай съществуват риск да се загуби съществена част от ангажирания специфичен капитал, ако транзакцията *преждевременно* се прекрати (преди приключване на ефективния живот на инвеститориите) или се наложат неблагоприятни условия, когато настъпи време-то за подновяване на договора (и преди пълното изхвърляне на специфичния капитал).

Така например, изграждането на модерен селекционен и хладежен център е инвеститория силно специфична за транзакциите с ползвателите го форми в района. Следователно, *кооперацията (самообслужване)* се явява ефективна форма за организация на транзакции-те поддържащи от тези инвестиции. Подобно, ако вложението в оранжерия са силно и едностранно зависими от топлия минерален извор, то те не биха се осъществили ако транзакциите не се гарантират със стабилна форма (самообслужване) или *концесия* за неговото ползване до изчерпване на икономическия живот на оранжерията). Също така, мячките са в силна зависимост от местен монополист, те могат да *интегрират* транзак-

приемане на завършения строителен обект от независима експертна комисия; установяване на качеството на виното от оторизиран научно-изследователски институт; оценяване на качеството на земята от специализирана общинска агенция и др.

Присвояемост на транзакциите

Транзакциите особено се затрудняват при ниска присвояемост на продукта или услугата, тъй като възможността за нежелана (нееквивалентна) пазарна или частна размяна е голяма. „Естествен“ неприсвояем характер имат повечето интелектуални продукти в земеделието като: агропазарната информация, агрометеорологичната прогноза, голяма част от новите аграрни технологии и сортове, софтуерите за селското стопанство, и т.н.⁶ В тази група спадат най-общо и всички продукти (и дейности) със значителни положителни или отрицателни косвени ефекти (*externalities*).

Така например, транзакциите за борба с градоносните облаци или с нашествието на скакалците са с ниска присвояемост за снабдителя, тъй като независимо дали заплащат или не всички фермери в района потребяват резултата от услугата. Подобно, инвестициите за селектирането на нов сорт пшеница са с ниска присвояемост, тъй като сортът може да се „внедри“ с еднократно закупуване или безплатно придобиване на елитни семена (от съсед използващ сорта, от приятел в сортоизпитателната станция, от черния пазар) и последващо възпроизводство на семената във фермата. По същия начин, транзакцията за „продаване“ на овощната градина за ползване от пчелите на съседен фермер се проваля, тъй като размерът на потреблението трудно може да се установи (ниска присвояемост на резултата).

При продуктите с ниска присвояемост разходите са независими от получавания ефект за отделните участници в транзакцията. Така например, поради своя неизхабяем характер възпроизводството на информационните продукти изисква незначително по-ниски разходи (за потребление, копиране, съхранение, кражба, и т.н.) в сравнение с първоначалните вложения за тяхното създаване. Освен това (поради ограничената рационалност) транзакционните разходи за предотвратяване, установяване, доказване, и съдебно търсене на нежеланата размяна (от неплащащите потребители-опортюнисти) са изключително високи. Ето защо аграрните агенти няма да инвестират в ефективна степен в транзакции с подобни продукти и дейности, тъй като те не могат да възвърнат вложенията си чрез пазарни или частни форми (*market failure, contract failure*).

Докато високата специфичност на активите може да се защити със специална частна

форма на транзакция, то ниската присвояемост обикновено води до „безсилие“ както на пазара, така и на частния сектор. Така например, изграждането на частен път между селото и полето (универсалност на инвестициите поради използваемостта на пътя от всички), ще се окаже неефективно, тъй като разходите за предотвратяването на безплатното му използване (чрез постоянно контролиране, изграждане на огради, събиране на пътни такси, и т.н.) са неоправдано високи (слаба присвояемост на резултата). Обратно, построяването на път до отдалечена единична ферма в планината няма да се извърши от пазарен или независим частен инвеститор, тъй като ако фермерът откаже да закупи или наеме пътя, или да плаща пътни такси, вложенията загубват своята стойност (висока специфичност на пътя за определен фермер). За разлика от вложенията с ниска присвояемост обаче, транзакциите поддържани от подобни активи, ефективно могат да се управляват чрез вътрешна форма (собственост, съсобственост, коопериране). В случая транзакцията „снабдяване с път“ се интегрира и вложенията в специфичните активи се извършват от фермера.

Ако присвояемостта е ниска и транзакциите са силно специфични (само за определен потребител) то единственият начин за тяхното осъществяване е интегриране на транзакцията (съобществено производство, прилагане на производствени тайни) или развитие на ефективна форма за подsigуряване на еквивалентността на размяна (разделяне на инвестициите с контрагента, реципрочни транзакции и др.). При висока честота на транзакциите между едни и същи партньори се развиват и специални форми за преодоляване на транзакционните трудности като *стратегически сдружения* за иновации и маркетинг, *съвместни предприятия* и др.

Големи транзакционни трудности възникват обаче, когато транзакциите изискват значителен размер специфични вложения, но се характеризират с ниска честота и с висока неопределеност. Това е в случаите, когато възвръщането на специфичния капитал изисква „масово“ потребление и „колективно присвояване“ на ефекта (и риска). Поради ниската повторемост на транзакциите между едни и същи агенти, разходите за развитие на частна организация за колективно снабдяване са високи (опортюнизъм от типа „свободна езда“). В този случай става особено наложителна намесата на „трета страна“ (държавата) в частните транзакции за да ги направи възможни или ефективни. Така например, транзакциите по снабдяване с аграрни иновации и екстеншън са силно специфични за даден район или група фермери. В същото време честотата на транзакциите между определен изследова-

⁶ „Фундаменталният парадокс“ на информацията е, че „нейната ценност е неизвестна за купувача докато я получи, но когато я има той всъщност я придобива без разходи“ (Arrow, 1962).

При определена институционална структура на икономиката, най-ефективните форми за управление на аграрните трансакции ще зависят от комбинацията на честотата, неопределеността, капиталовата специфичност, и присвояемостта на трансакциите. Най-общо: честотата на повторяемост на трансакциите между отделни партньори, и високата присвояемост на разходите за тяхното осъществяване. Обратно: високата неопределеност свързана с трансакцията, и необходимостта от силно специфични възможности за трансакция с определена партньор създават трансакционни затруднения и изискват специална форма. За избора на най-икономичните форми на трансакции ще бъдат от значение и различните възможности на аграрни агенти за преодоляване на организационна разчлененост, техните персонални способности да координират опортюнистично поведение, и индивидуалното предприемачество към поемане на риск. Конкретните форми за управление на различните типове трансакции ще се детерминират от домашната институционална среда на земеделието (например, при наличие на забрана или други организационни ограничения на земята, арендата или кооперирането ще бъдат единствено възможните форми за организация на снабдяването със земя). Освен това съществено влияние ще оказват и различните идеологически, морални, културни, етнически, религиозни, и други икономически институционални ограничения.

При определена институционална структура на икономиката, най-ефективните форми за управление на аграрните трансакции ще зависят от комбинацията на честотата, неопределеността, капиталовата специфичност, и присвояемостта на трансакциите. Най-общо: честотата на повторяемост на трансакциите между отделни партньори, и високата присвояемост на разходите за тяхното осъществяване. Обратно: високата неопределеност свързана с трансакцията, и необходимостта от силно специфични възможности за трансакция с определена партньор създават трансакционни затруднения и изискват специална форма. За избора на най-икономичните форми на трансакции ще бъдат от значение и различните възможности на аграрни агенти за преодоляване на организационна разчлененост, техните персонални способности да координират опортюнистично поведение, и индивидуалното предприемачество към поемане на риск. Конкретните форми за управление на различните типове трансакции ще се детерминират от домашната институционална среда на земеделието (например, при наличие на забрана или други организационни ограничения на земята, арендата или кооперирането ще бъдат единствено възможните форми за организация на снабдяването със земя). Освен това съществено влияние ще оказват и различните идеологически, морални, културни, етнически, религиозни, и други икономически институционални ограничения.

Ефективните форми за аграрна трансакция

Едва ли ще бъдат обществено оправдани. Връщане на корупцията на охраните и т.н. местни проверки на преминаваните, за повсепроведение на конкуренция за лицензи, за на заграбване, за назначаване на пазачи, за дейността, за административна, за построяване ретракия, разработване на правилник за иззаятия (законова регламентация, съдебна иззаятия). Разходите за създаване на организационна структура. Това не означава обаче, че държавната иззаятия цената на липсващата, красива природна иззаятия ефективно тези трансакции (един агент пионират, била по била), напред не ортата не са дефинирани или не могат да се санкцията от високопоставени били в планините (прамер, поради, ниската присвояемост, на рекол-

санкционирание на новите права). Така например (за идентифициране, оценяване, и трансакции) превишава необходимите съвкупни (повишаване на ефективността на частните) само тогава, когато нещата нова от не-ране на външните ефекти ще бъде ефективна Обществена организация за интернализирания форма).

ефективно санкционирани със законова частна ставени на жителите (и не могат да бъдат правата за чиста вода и въздух" не са предостигнати на отдушните косвени ефекти) тъй като коло (нежелана трансакция поради неприятели-ще замърсва въздуха и водата на всички нао-жил обора си в границите на населено място-фликти, и т.н.). Например, свиневъд разполо-регулиране, механизъм за разрешаване на кон-система за тяхното санкционирание (контрол, т.н.) и поддържане на ефективна обществена "допустимо замърсяване" на околната среда, и ност "на хранителните продукти, норми за-иновации, за "чиста" околната среда и "безопас-индустриална собственост върху биологични изключителен монопол върху аграрни патенти, (за мост) чрез въвеждане на нови частни права) ефекти (новшества на частната присвояе-среда за "интернализиранието" на външните иззаятия в създаването на институционална служба ефективна държавна интервенция се ефективна система за тяхната защита. В тези права на аграрна собственост и липса на на нежеланирани (или недообор дефинирани) Липсата на "присвояемост" често се дължи

трудно развитие на селските райони, и т.н. ска и агропарна инфраструктура, икономиче-ветеринарно-медицински контрол, икономиче-протозои за времето, граничен санитарен и образуване, агрометеорологични (и общи) ни изследвания, снабдяване с общо (аграрно) имат трансакциите във фундаменталните науч-пност от данякопации). Подобен характер "обществена потребност" от съответната об-смесена форма и др. (при условие, че е наличие нежелателна нечужда, международно коопериране, жана или общинска организация, организацията е обществено снабдяване чрез дър-акциите между отделните агенти, единствено пиялни потребители), и ниска честота на транс-универсалност на инвестициите (много потен-При ниска присвояемост на продукта, висока

цията за ползването им, и т.н. аграрната сфера и регламентирание на организацията за подобен род дейности в ксалини данъци) за подобен род дейности в-въвеждане на задължителни патенти (парафи-ност на фермерски и частни организации де-държавно финансиране на иновационната де-система на аграрни изследвания и екстензия, ефективна чрез формиране на обществена та намеса в този род трансакции е особено осъществяват в необходимата степен. Държавна-те изследвания и екстензия няма да се сектор инвестициите за развитието на аграрни-тел, екстензия служители, и фермер не е висока.

Таблица 1

Table 1

Ефективни форми за организация на аграрните трансакции

Effective Modes for Organization of Agrarian Transactions)

Тип на транзакцията Type of transaction	Критични измерения на транзакцията/Critical dimensions of transaction											
	Присвояемост/Appropriability						Висока/High					
	Ниска/Low			Висока/High			Ниска/Low			Висока/High		
	Специфичност на активите/Asset Specificity						Честота/Frequency					
	Висока/High			Ниска/Low			Висока/High			Ниска/Low		
	Неопределеност/Uncertainty						Честота/Frequency					
	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	
Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High	Висока/High								

Форми за трансакция/Governance modes: П – пазар (M – market), КК – класически контракт (CC – classical contract), РК – рационален контракт (RC – rational contract), НКК – неокласически контракт (NCC – neoclassical contract), ССК – самосанциониращ се контракт (SEC – self enforcing contract), РТ – реципрочна трансакция (I – interlinked contract), С – собственост (O – ownership), ОС – обща собственост (JO – joint ownership), ОДС – общинска или държавна собственост (PO – public ownership), СД – съдружие (P – partnership), К – кооператив (C – cooperative), ВИ – вертикална интеграция (VI – vertical integration), ССД – стратегическо съдружие (SA – strategic alliance), ПТД – постоянен трудов договор (PC – permanent employment contract), ТДРВ – трудов договор на база работно време (TBC – time based employment contract), ТДИР – трудов договор на база извършена работа (OBC – output based employment contract), СТ – семеен труд (FL – family labor), ДС – държавен служител (PW – public worker), ДА – дългосрочна аренда (LL – long lease), КА – краткосрочна аренда (SL – short lease), АФР – аренда с фиксирана рента (FRC – fix rent contract), АДУ – аренда с дялово участие в продукта (SRC – share rent contract), ЗМ – запазена или търговска марка (BN – brand name), ОСН – обществено снабдяване (PS – public supply), ОЗ – обществено закупуване (PPH – public purchases), ОФ – обществено финансиране (PF – public financing), СФ – собственостно финансиране (EF – equity financing), СИ – съвместни инвестиции (JI – joint investment), НФ – насрещно финансиране (IF – interlinked financing), КФ – колективно финансиране (CF – collective financing), КФЗП – колективно финансиране на база задължителни платёжи (PPF – para-faxial financing)

ни икономически предимства на пазарната

пред интегрираната форма. Следователно, необходимо е оценяване на критичните фактори на отделните аграрни транзакции и прилагане на дискретен анализ на алтернативните структури за тяхното управление.

Нашият анализ дава отговор на продължаващите и днес непродуктивни дебати от типа: "пазар или организация?", "частна или колективна организация?", "свободна конкуренция или държавно регулиране", и т.н. Сравнителният институционален анализ показва, че всъщност става въпрос не за "или", а за "и", и "за" избор между социални организации, които всички са повече или по-малко провагатори (Cose, 1984). И аграрните пазари, и цялостно интегрираните аграрни организации, и разобособените междинни договорни форми, и хибридните форми с участие на трета страна, и държавната интервенция, всички те са необходими за ефективната организация на индустриалните транзакции, като всички те имат икономически граници.

Ефективните форми за управление на многообразните аграрни транзакции не са еднакви, а зависят от критичните измерения на транзакциите в конкретната институционална среда. Следователно, не съществуват универсална, най-ефективна форма за организация на всички видове и типове транзакции в аграрната среда. Част от аграрните транзакции най-икономично се организират от пазари и трябва да се управляват чрез пазари. Други транзакции изискват специфични договорни или непазарни форми, и е необходимо да се организират чрез специална частна организация. За трета група транзакции пазар и частния сектор се "провалят" и е необходимо намесата на трета страна (държавата). Най-накрая, съществуват многообразни алтернативни форми за държавна интервенция в индустриалните транзакции, и рядко общественият пазар е най-ефективната между тях.

Ефективните форми за организация на различните типове транзакции не са вечни, а се развиват заедно с изменението на характеристиките на самите транзакции и на институциите в средата за тяхното осъществяване. Следователно, трябва да се преодолее практиката за анализ на отделните форми сами за себе си като "добри" или "лоши". Необходимо е внимателно да се оценяват *сравнителните* предимства на *реално* възможните форми за организация на конкретните транзакции в специфичната институционална среда.

Анализът на транзакционните разходи е не само академично занимание, а има и непосредствени практически приложения в управлението на фермите, подобряване на бизнес организацията, и в съвършенстване на аграрната политика. В частност той ни дава възможност за обяснение на много от разпространените специфични, нестандартни или "малко ефективни" контракти и организационни форми в трансформираният и организационен свят. Заедно с това той

ресурси, знание), получаване на услуги, и при реализация на произведена продукция(или услуги). В таблицата се представят само крайните равнища (високо и ниско) на факторите на транзакциите, докато всъщност тяхната вариация е много по-голяма. Ето защо в реалната аграрна икономика се наблюдава значително по-голямо многообразие на ефективни организационни решения, като невинати преобладават частните форми.

Когато неопределеността свързана с дадена транзакция е ниска, тя не изисква инвестиция с висока за даден партньор специфичност, присъщо за даден партньор специфичност, възможността на ефекта е голяма, и честотата на транзакцията между едни и същи контрагенти е висока или ниска, тогава *пазарът* се явява най-ефективната форма за организация. Когато неопределеността нараства, активите са в режим на повишаваща се специфичност, повтаряемостта на транзакциите между идентични партньори е висока, и присъвяемостта е добра, тогава *специална договорна форма* или *външната организация* са най-ефективни за управление на транзакциите. Когато обаче специфичността на ангажирания капитал е висока, неопределеността е значителна, но транзакциите са единични, тогава съществуват остра необходимост от намеса на трета страна (държавата) в частните транзакции за да ги направи ефективни или изобщо възможни. Когато транзакциите се характеризират с незначителна присъвяемост, но активите за силно специфични за множество потребители или имат универсален характер, тогава *обществена организация* на аграрните транзакции е единственото решение. Развитието на аграрните структури значително би се деформирало, ако съществуваша силна необходимост от участие на трета страна, но не се приложат *своевременно ефективни форми* (подпомогане, регулиране, снабдяване с "обществени стоки") за държавна интервенция в аграрните транзакции.

Заклучение

Ние се опитахме да докажем, че институционалната структура и транзакционните разходи в аграрната среда не само "значат", но се "ползват" и на анализ. Разрешаването на "проблема" за измерение на транзакционните разходи не е в изместването на тяхното абсолютното ниво. Подходът е в оценката на сравнителните разходи за транзакция във реално възможните организационни алтернативи. Честата повторемост на транзакциите между партньорите, високата транзакционна неопределеност, и голямата взаимна зависимост на активите, увеличават разходите за пазарна транзакция, и дават предимства на специалната договорна форма по отношение на минимизирането на транзакционните разходи. Обратно, ниската неопределеност, голямата универсалност на инвестициите, и високата присъвяемост на транзакциите, дават безспор-

позволява да се реши „загадката“ за съществуването на такова многообразие на организации в аграрната сфера, и „пъзелът“ за икономическите граници на фермата (такъв опит правим в следваща статия).

Този подход може също значително да подпомогне усъвършенстването на организацията на аграрния бизнес, и да подобри формите за държавна интервенция в земеделието. Не да се чака „провалът“ на даден тип организация, а да се предвидят възможните транзакционните трудности (посредством анализ на критичните измерения на транзакциите и съществуващите институционални ограничения) и да се избегнат, чрез проектиране на съответна частна форма, държавна намеса в индивидуалните транзакции, или ефективна институционална модернизация. Това обаче изисква нов тип микроанализ на аграрните структури и на факторите за транзакция, който всички ние трябва да учим.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х. (1998а), — Икономика и управление на селското стопанство, бр. 5.
2. Башев, Х. (2000), — Икономика и управление на селското стопанство, бр. 3.
3. Arrow, K. (1962), in *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton University Press, Princeton.
4. Coase, R. (1984), — *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140.
5. Koopmans, T. (1957), *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, New York.
6. Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
7. Williamson, O. (1996), *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York.

Efficient Governance Forms for Agrarian Transactions Organization

H. BASHEV

Institute of Agricultural Economics—Sofia

(Summary)

Operationalization of Transaction cost economizing in transitional agriculture has been made. Four critical dimensions of agrarian transactions have been identified as frequency, uncertainty, asset specificity, and appropriability. In principle when recurrence of transactions between same partners is high there is a strong incentive to avoid opportunism and to design a special form to facilitate on going relationships. Costs to develop a private mode can also be recovered by frequent transactions. When uncertainty which surrounds transactions is great it is necessary to apply a special governance mode to protect transactions against possible opportunism and to diminish bounded rationality. When a transaction is supported by highly specific to particular partner assets it could not be carried by a faceless market mode. If transaction does not occur or it is terminated before depreciation of specific capital, such specific assets can not be redeployed in alternative use without big losses in value. In case of bilateral dependency a relation contract is used to govern transacting. When unilateral dependency of assets exists then vertical integration is the way to protect the specific investments. When appropriability is low transaction either is to be organized with a third part (e.g. Government) involvement or new property rights have to be introduced and enforced in order to increase private appropriability.

Most appropriate contractual and organizational modes for governing of various land supply, labor supply, capital supply, inputs supply, service supply, knowledge supply, and marketing transactions in agriculture, depend on combination of critical factors of transaction. When uncertainty of transaction is low, investments are not specific to a particular partner, appropriability is high, and transaction is occasional or repeated then market is the best mode of transacting. When uncertainty increase, transaction is supported by specific assets, recurrence of transactions between same partner is high, and appropriability is high, then a special contractual form or internal integration is the most efficient form. When a transaction requires a highly specific investments, uncertainty is high, but it is rare, then a third part involvement in individual transactions is necessary to make them efficient or possible at all. When appropriability is low, but it is highly specific to a great number of consumers or universal capital is involved then public organization is the mode to carry transactions. Government intervention in market and private transactions should not always be associated with a public hierarchy. If it does not take place in most effective way (assistance, regulation, public provision, institutional modernization) the development of agrarian structures would be substantially deformed.

Typical examples for effective organizational responds to different forms of transitional uncertainty, assets specificity, lack of appropriability have been given to illustrate our concept.